

Nowoczesny i konkurencyjny polski przemysł stoczniowy na światowym rynku statków

*/Element raportu „Bałtyk dla wszystkich” w ramach Inicjatywy Odpowiedzialny Transport 2014-2020, którą w 2014 roku powołał Global Compact w Polsce przy wsparciu Światowej Organizacji Zdrowia (WHO) oraz Programu Narodów Zjednoczonych ds. Rozwoju (United Nations Development Programme). Od początku funkcjonowania Inicjatywy Odpowiedzialny Transport, jej działania **patronatem honorowym** objęły tak ważne instytucje jak Komisja Europejska./*

Statek a obiekt pływający

Współczesny polski przemysł stoczniowy, w grupie firm prywatnych determinujących jego lwią część przychodów, jest nowoczesny i innowacyjny, z sukcesem konkuruje na światowym rynku obiektów pływających.

Droga do obecnych sukcesów nie była łatwa. Wymagała ogromnej determinacji, wysiłku i zrozumienia sytuacji rynkowej przez pracowników, kadre zarządzającą i wykreowaną w procesie prywatyzacji grupę właścicielską. Struktura właścicielska jest szczególnie ważnym elementem, ponieważ jak pokazuje praktyka, to właśnie firmy prywatne wykazują największe osiągnięcia w stoczniowym biznesie i to zarówno ci mniejsi jak i najwięksi gracze.

Temat wypowiedzi jest próbą zmierzenia się z powszechnie panującą opinią o polskim przemyśle stoczniowym. Użycie słów „nowoczesny i konkurencyjny” oddaje bardzo trafnie jego obecną istotę. Pewnego wyjaśnienia wymaga pojęcie „statek”, które zwykle stosuje się do jednostek służących do przewozu ładunków masowy, płynnych lub kontenerów. Dla statków wysoko skomplikowanych, lansowane jest pojęcie „obekt pływający”. Istotą współczesnego polskiego przemysłu stoczniowego jest to, że produkuje *obiekty pływające*. Są projektowane w Polsce, w oparciu o rodzimą myśl techniczną. Wyposażenie w przeważającej części dostarczają polskie firmy. Nie będzie przesady w stwierdzeniu, że jest to jedyny tak wysoko przetworzony wyrób przemysłowy produkowany w całości w Polsce. Dla odróżnienia statki towarowe są wyrobami znacznie mniej skomplikowanymi. Wymagają pospawania tysięcy ton blach i dużego nakładu robocizny. Można z pewnym uproszczeniem przyjąć, że cena tony blachy i godziny pracy faktycznie decydują o wartości statków towarowych. Umiejętności wytwarzania są nabywane w krajach o niskich kosztach robocizny, dlatego stają się one głównym producentem statków towarowych. Nie odnosi się to do *obektów pływających*, gdzie jesteśmy niekwestionowanym liderem w określonych niszach.

Low cost leaders ver. specialisation

Według nomenklatury przyjętej przez ECORYS, osiąganie przewag konkurencyjnych poprzez niskie koszty (robocizny), predysponuje do pozycji lidera kosztowego, tzw. „low cost leaders”. Kraje o wyższych kosztach jednostkowych pracy i relatywnie wyższych umiejętnościach technicznych, nie mogą konkurować kosztami robocizny, dlatego poszukują wyrobów, w których przewagi konkurencyjne potrafią uzyskać dzięki innowacyjności, w terminologii używanej przez ECORYS określanej jako „specialisation” lub „segmentation” (albo rynki niszowe).

Polski przemysł stoczniowy, w grupie przedsiębiorstw prywatnych, wykonał w okresie ostatnich 20 lat ogromną pracę przechodząc z pozycji „low cost leaders” w latach 90-tych ubiegłego wieku do pozycji „specialisation”. Obecnie wytwarzane są skomplikowane projekty technologiczne, w których statek

jest „jedynie fragmentem”. Najważniejsze znaczenie ma wyposażenie obiektu i zainstalowane urządzenia, determinujące cel, dla którego służy budowana jednostka. W zasadzie, w krajach o rozwiniętym i nowoczesnym przemyśle, do których również należy przemysł stoczniowy w Polsce, epoka produkcji zwykłych statków towarowych odeszła do historii.

W latach 90-tych w dostarczanych wyrobach sprzedawane były tysiące ton stali. Obecnie sprzedawana jest zawarta w wyrobach myśl techniczna. To właśnie myśl techniczna polskich projektantów, biur obliczeniowych i ośrodków badawczych stanowi o konkurencyjności i wysokiej cenie wyrobów. Zobrazowaniem tej tezy jest porównanie wartości jednostkowej odniesionej do jednego kilograma produktów wytwarzanych w latach 90-tych i obecnie.

Ile kosztuje kilogram „malucha” a ile „mercedesa”

Typowym produktem w tamtych latach były statki do przewozu kontenerów. Polska była liderem w produkcji tzw. *kontenerowców*. Przy stale dotowanej produkcji stoczni państwowych, musiały zostać nałożone na Polskę sankcje w postaci ograniczenia do poziomu 0,5 mln cGT (tzw. „*ton skompensowanych*”). Wartość jednego kilograma *kontenerowców* wahała się w okolicy 3 USD/kg, przy cenie blach stalowych około 0,6 USD/kg. Dla porównania, popularny na polskich drogach Fiat 126p (potocznie znany jako „*maluch*”) miał wtedy wartość około 5 USD/kg, a samochody wyższej klasy jak na przykład Ford Mondeo w granicach nieco ponad 10 USD/kg. Obecnie nie są już produkowane „maluchy” a samochody średniej klasy podrożały do poziomu około 13 – 14 EUR/kg. Popularny sprzęt AGD (lodówki, zmywarki, pralki) to wartość jednostkowa 4 – 10 EUR/kg, a monitory i telewizory to około 25 EUR/kg, nawet do ponad 30 EUR/kg. Samochody z „wyższej półki” jak np. Mercedes klasy C zaczynają się od poziomu przynajmniej 20 EUR/kg.

Jednostki specjalistyczne to Mercedesy w swojej klasie

A jak w tym rankingu kształtują się gotowe obiekty pływające produkowane przez polskie stocznie? Odpowiedź zależy od rodzaju wyrobów, stopnia specjalizacji i skomplikowania, ale i stopnia wyposażenia. Jednostki w pełni wyposażone, gotowe obiekty pływające, można oczekiwać, że ich wartość to kilkanaście Euro za kilogram, w specyficznych przypadkach nawet ponad 20 EUR/kg. Jeżeli mercedes waży około 1,5 tony a specjalistyczna jednostka pływająca ponad 3 tysiące ton, czyli jeden statek to ponad 2000 mercedesów. Są to jednostki zaprojektowane pod nadzorem stoczni z finansowaniem po stronie stoczni. Możliwość zapewnienia finansowania to bardzo ważny element, wskazujący na odzyskiwanie wiarygodności przez polskie stocznie prywatne. Jakiegokolwiek administracyjne działania bardzo szybko zakłóca grę rynkową, eliminując silnych graczy, wcale nie pomagając tym słabszym, niezdolnym do konkurowania na rynku globalnym w dłuższej perspektywie czasowej. Dla przypomnienia, jedną z największych bolączek stoczni państwowych w latach 90-tych były trudności w uzyskaniu gwarancji bankowych od banków komercyjnych, niezbędne były gwarancje skarbu państwa lub banków państwowych. Skutki tych protekcyjnych działań odczuliśmy wszyscy, a przede wszystkim pracownicy upadłych zakładów.

Krótko o zdolności adaptacyjnej firm prywatnych. Ceny blach okrętowych, po szalonym boomie do roku 2008, wróciły do poziomu z lat 90-tych, natomiast cena *kontenerowców* zdecydowanie spadła. Firmy państwowe nie potrafiły wygenerować zysku w tych warunkach, ponosząc ogromne straty, za które zapłacił polski podatnik. Firmy prywatne znalazły nisze rynkowe i świetnie sobie radzą.

Efektywność

Kolejnym argumentem wspierającym tezę o nowoczesnym polskim przemyśle stoczniowym jest porównanie efektywności jednostkowej wyrażonej wskaźnikiem Euro za jedną skompensowaną tonę wyrobu (cGT). W ostatnich latach osiągnęliśmy w Polsce średnią europejską mierzoną wskaźnikiem EUR/cGT. Oczywiście w Europie są różne wartości wskaźnika EUR/cGT i np. w Niemczech, Holandii czy Norwegii wartość jest wyższa od średniej. Również dla Polski kształtuje się na zróżnicowanym poziomie. Dla prywatnej stoczni, największej w Polsce budującej nowe jednostki, wskaźnik EUR/cGT jest wyższy niż jego wartość średnia dla całego polskiego przemysłu stoczniowego. Wynika to głównie z realizowanego portfela zamówień, w którym dominującą rolę mają wysoko specjalizowane jednostki, takie jak np. promy o ekologicznym napędzie gazowym LNG.

LNG niszą rynkową

W tym segmencie rynku Polska jest niekwestionowanym liderem nie tylko w Europie, ale również na świecie. Przykład kontraktu podpisanego przez jednego z największych przewoźników na półkuli zachodniej jakim jest kanadyjska firma BC Ferries z największą w Polsce stoczną budującą nowe jednostki, doskonale uwiarygadnia tezę o nowoczesnym polskim przemyśle stoczniowym. W tzw. „polu” pozostali konkurenci z Niemiec, Norwegii a nawet Kanady. I co chyba najważniejsze, czynnikiem decydującym było wieloletnie już doświadczenie w budowie jednostek z napędem LNG, oferowane przez tą stocznice, a nie cena, wcale nie najniższa. Prywatny przemysł stoczniowy w Polsce budował swoją obecną silną pozycję przez ostatnie dwie dekady. Nie zwracał się do państwowej kasy po pieniądze pochodzące od polskiego podatnika, tylko szukał swojego miejsca na rynku i stale podnosił swoje umiejętności. Jeszcze kilkanaście lat temu nikt sobie nawet nie wyobrażał, że specjalistyczne jednostki typu PSV stanowiące domenę stoczni norweskich, służące do zaopatrywania górnictwa morskiego w tym platform wiertniczych, będą mogły być produkowane w Polsce. Co więcej, skomplikowane technicznie wyposażenie tych jednostek również w przeważającej części powstaje w Polsce. Jest to możliwe, ponieważ proces pozyskiwania nowych umiejętności wytwórczych objął polskich kooperantów, głównie firmy prywatne, dostarczające wyposażenie, systemy i usługi związane z budową jednostek pływających a także ich remontem i przebudową.

Remonty i przebudowy

Należy powiedzieć o ogromnym potencjale tkwiącym w polskim przemyśle remontów i przebudowy statków oraz obiektów pływających. Polskie stocznie stanowią silną konkurencję praktycznie dla wszystkich z basenu Morza Bałtyckiego. To nie oferowany poziom cen stanowi o przewadze konkurencyjnej największej stoczni remontowej w Polsce, firmy prywatnej, wymienianej w grupie największych stoczni w Europie. Zamówienia pozyskuje głównie dzięki posiadanym umiejętnościom prowadzenia skomplikowanych prac, ale co ważniejsze gwarancją terminowości ich realizacji. Każdy dzień wycofania jednostki z eksploatacji, pociąga za sobą określone koszty alternatywne w postaci utraconych przychodów. Mogą one sięgać od kilkudziesięciu tysięcy do nawet kilkuset tysięcy USD, w przypadku platform wydobywczych. Jest to dzienny zarobek jednostek specjalistycznych, produkowanych i remontowanych w Polsce, znacznie większy niż statków towarowych wytwarzanych

w tzw. krajach „*low cost leader*”. Interesującym jest zapoznanie się z BDI (Baltic Dry Index) aby porównać kwoty czarterów jednostek specjalistycznych i statków towarowych.

W tym kontekście należy mocno zaakcentować, że jeszcze kilka lat temu nie można sobie było nawet wyobrazić, że duża platforma wiertnicza, której zarobek dzienny to rząd wielkości 300 tysięcy dolarów może zostać poddana kompleksowemu remontowi w Polsce. Takie zadania prowadzi obecnie największa stocznia remontowa w Polsce, firma prywatna. Jest oczywistym, że w tym przypadku nie cena a jakość i przede wszystkim gwarancja terminowości wykonania przesądzają o wyborze stoczni, do której kierowane jest zamówienie.

Podsumowanie

Nakreślony został obraz współczesnego polskiego przemysłu stoczniowego, zrzeszonego w Związku Pracodawców FORUM OKRĘTOWE. Przemysłu z sukcesem konkurującego na światowym rynku specjalistycznych obiektów pływających, przynoszącego zyski właścicielom i wysokie wpływy podatkowe państwu, oferującego pracownikom dobre wynagrodzenie i stabilne warunki zatrudnienia na umowach o pracę.

Aby kontynuować sukcesy, należy oczekiwać, że administracja państwowa będzie stała na straży zapewnienia jednakowych warunki konkurencji dla wszystkich niezależnie od formy własności, bez uprzywilejowywania firm związanych ze skarbem państwa. Najnowsza historia polskiego przemysłu stoczniowego dowodzi, że protekcjonizm państwa w każdej postaci w efekcie końcowym staje się przyczyną upadku firm działających na rynku globalnym, a w konsekwencji tragedią dla tysięcy osób tracących pracę, rujnując też potencjał techniczny firm. W tym też kontekście prywatyzacja firm przemysłu stoczniowego związanych ze skarbem państwa staje się oczywistą logiczną koniecznością.

Opracował:

Jerzy Czuczman

Wrzesień, 2015